



#2
BS
11.7-2

IN THE UNITED STATES PATENT AND TRADEMARK OFFICE

In re application of : Confirmation No. 6696
Masako TABEL : Docket No. 2002_0084A
Serial No. 10/055,961 : Group Art Unit 2161
Filed January 28, 2002 :

SYSTEM FOR SUPPORTING BUSINESS
ACTIVITIES AND SYSTEM FOR
PREPARING DATA FOR SUPPORTING
BUSINESS ACTIVITIES

CLAIM OF PRIORITY UNDER 35 USC 119

Assistant Commissioner for Patents,
Washington, DC 20231

RECEIVED
NOV 01 2002
GROUP 3600

Sir:

Applicant in the above-entitled application hereby claims the dates of priority under the International Convention of Japanese Patent Application No. 2001-242405, filed August 9, 2001, and Japanese Patent Application No. 2001-289184, filed September 21, 2001, as acknowledged in the Declaration of this application.

Certified copies of said Japanese Patent Applications are submitted herewith.

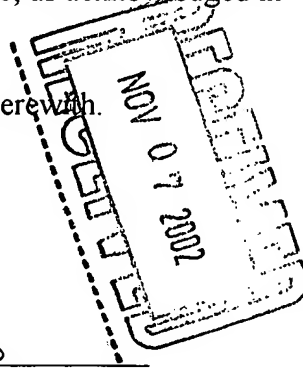
Respectfully submitted,

Masako TABEL

By

Charles R. Watts
Registration No. 33,142
Attorney for Applicant

CRW/asd
Washington, D.C. 20006-1021
Telephone (202) 721-8200
Facsimile (202) 721-8250
October 30, 2002



日本国特許庁
JAPAN PATENT OFFICE



別紙添付の書類に記載されている事項は下記の出願書類に記載されている事項と同一であることを証明する。

This is to certify that the annexed is a true copy of the following application as filed with this Office

出願年月日
Date of Application:

2001年 8月 9日

出願番号
Application Number:

特願2001-242405

[ST.10/C]:

[JP2001-242405]

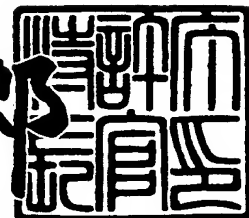
出願人
Applicant(s):

株式会社関塾

2002年10月11日

特許庁長官
Commissioner,
Japan Patent Office

太田信一郎



出証番号 出証特2002-3078865

【書類名】 特許願

【整理番号】 KP05563-25

【提出日】 平成13年 8月 9日

【あて先】 特許庁長官 殿

【国際特許分類】 G09B

【発明の名称】 営業支援システム

【請求項の数】 4

【発明者】

【住所又は居所】 大阪府大阪市住之江区御崎 2 丁目 1 2 番 6 号 株式会社
関塾内

【氏名】 田部井 昌子

【特許出願人】

【住所又は居所】 大阪府大阪市住之江区御崎 2 丁目 1 2 番 6 号

【氏名又は名称】 株式会社関塾

【代理人】

【識別番号】 100074206

【住所又は居所】 大阪府大阪市中心区日本橋 1 丁目 1 8 番 1 2 号 鎌田特
許事務所

【弁理士】

【氏名又は名称】 鎌田 文二

【電話番号】 06-6631-0021

【選任した代理人】

【識別番号】 100084858

【弁理士】

【氏名又は名称】 東尾 正博

【選任した代理人】

【識別番号】 100087538

【弁理士】

【氏名又は名称】 鳥居 和久

【手数料の表示】

【予納台帳番号】 009025

【納付金額】 21,000円

【提出物件の目録】

【物件名】 明細書 1

【物件名】 図面 1

【物件名】 要約書 1

【物件名】 委任状 1

【援用の表示】 平成 1 3 年 8 月 9 日提出の包括委任状

【プルーフの要否】 要

【書類名】 明細書

【発明の名称】 営業支援システム

【特許請求の範囲】

【請求項 1】 電話帳データベースから一定区域内の架電先を抽出する過程と、これに基づいて架電作業を行ない見込み顧客を特定する過程と、この見込み顧客の所在地情報と地図データベースに基づいて見込み顧客の地図上の位置を定めその位置を表示した地図を作成する過程と、見込み顧客の位置を表示した地図に従って顧客を訪問する過程から成る営業支援システム。

【請求項 2】 前記見込み顧客の位置を表示した地図は、モバイルコンピュータが読み取り可能な記憶媒体に記録されていることを特徴とする請求項 1 に記載の営業支援システム。

【請求項 3】 前記モバイルコンピュータは、少なくとも商圈地図、競合先、見込み客数および採算性を表示可能とした請求項 1 又は 2 に記載の営業支援システム。

【請求項 4】 電話帳データベースから一定区域内の架電先を抽出しかつ地図データベースから前記架電先の位置を地図上に表示する過程と、これに基づいて架電作業を行ない見込み顧客とその位置を特定する過程と、この見込み顧客の位置を表示した地図を出力する過程と、見込み顧客の位置を表示した地図に従って顧客を訪問する過程より成る営業支援システム。

【発明の詳細な説明】

【0001】

【発明の技術分野】

この発明は、種々の営業活動、特に訪問営業活動を支援するシステムに関する。

【0002】

【従来の技術】

営業活動のうちでも、顧客の所へ直接出向いて内容を説明する方法は、顧客勧誘の面では非常に効果的ではあるが、興味のない顧客には全く相手にされないことがあり、所謂戸別訪問は極めて非効率的で営業担当者にとって負担が大き過ぎ

る。

【 0 0 0 3 】

【発明の課題】

そのため、予め需要見込み先を絞り込んで営業活動を行なう方法が考えられるが、絞り込みの調査方法が難しい。

【 0 0 0 4 】

そこで、この発明の課題は、予め見込み顧客を抽出した資料に基づいて営業活動を行なうようにした営業支援システムを提供することである。

【 0 0 0 5 】

【課題の解決手段】

上記の課題を解決するため、この発明においては、電話帳データベースから一定区域内の架電先を抽出する過程と、これに基づいて架電作業を行ない見込み顧客を特定する過程と、この見込み顧客の所在地情報と地図データベースに基づいて見込み顧客の地図上の位置を定めその位置を表示した地図を作成する過程と、見込み顧客の位置を表示した地図に従って顧客を訪問する過程とによって、営業支援システムを構成したのである。

【 0 0 0 6 】

前記見込み顧客の位置を表示した地図は、モバイルコンピュータが読み取り可能な記憶媒体に記録しておくのが好ましい。また、このモバイルコンピュータで商圈地図、競合先、見込み客数、採算性などを表示可能としておくことができる。

【 0 0 0 7 】

前記架電先を抽出する過程で地図データベースを用いて架電先の位置を地図上に予め表示しておいてもよい。

【 0 0 0 8 】

【実施の形態】

以下、この発明の実施形態を添付図面に基づいて説明する。図 1 は、この発明の支援システムのモデル図である。図示のように、パーソナルコンピュータ等の中央演算装置 1 0 は、全国の電話番号、氏名（名称）、住所、職業等を登録した

電話帳データベースファイル 1 1 と、住所から地図上の地点を検索できる地図データベースファイル 1 2 を有し、これらのファイル 1 1、1 2 を用いて種々の演算を行ない営業を支援するデータを出力できるようになっている。そのプロセスを図 1 及び図 2 を参照して説明する。まず、ステップ 1 で営業地域をいくつかの区域に分割する。例えば、X X 県をターゲットとする場合、Y Y 町、Z Z 町・・・を一区域として分割する。勿論この区域は、行政区画に限らず、電話の局番などでもよい。この分割は、ディスプレイで指定することによって自動的に行なうのがよい。次にステップ 2 でそれぞれの区域内での架電先リスト 1 3 と架電先的位置を地図内に表示した架電先地図 1 4 を帳票として出力する。同時に区域別架電先リスト及び地図ファイル 1 5 として出力してもよい。なお、前記架電先リスト 1 3 は、後述の顧客台帳を兼ねる様式にしておくことと便利である。

【 0 0 0 9 】

上記のようにして出力された架電先リスト 1 3 及び地図 1 4 を見ながら、ステップ 3 でオペレータ 2 0 は電話を用いて対話を行ない、種々の情報、例えば勤務先、年齢、性別、その商品又はサービスに対する好感度などを収集して潜在需要を探る。そしてその情報を架電リスト 1 3 に書き込む。このとき、オペレータ 2 0 は、前記ファイル 1 5 を用いてパーソナルコンピュータのディスプレイに表示された架電先リストを見ながら情報をインプットしてもよい。また、架電先リストの電話番号をクリックすることにより自動的にコール可能にしておくことができる。

【 0 0 1 0 】

このような作業によって、営業見込み先が特定され、見込み顧客台帳 1 3 a が出来上る。前述のように架電先リスト 1 3 とこの顧客台帳 1 3 a の様式を同一にしておくこと、架電先リスト 1 3 に記入することによって、そのまま顧客台帳 1 3 a として用いることができる。これをステップ 4 で中央演算装置 1 0 に入力する。なお、架電先リスト及び地図ファイル 1 5 を用いて、ステップ 3 の架電作業及び顧客台帳（架電先リスト）記入作業を行なった場合は、帳票としての顧客台帳 1 3 a は必ずしも必要でない。また、ステップ 4 の入力作業（タイプイン作業）を省略することができる。

【0011】

中央演算装置10では、顧客台帳13aのデータ（及び地図データベース12）に基づいて訪問すべき見込み顧客リスト13bと訪問先の位置を表示した地図14aを帳票として出力する（ステップ5）。見込み顧客リスト13bは顧客台帳13aと同じ様式にしておくのが好ましく、必要に応じてその他データ、例えば納税額などを付加しておくことができる。この顧客リスト13b及び訪問先地図14aと同様の内容をカードメモリなどの記憶媒体16に出力しておくのが望ましい。この記憶媒体16は、営業担当者22が持ち運びするモバイルコンピュータ21で読み取り可能になっている。そして前記顧客リスト13b及び訪問先地図14a、または記憶媒体16を再現した画面に従って、見込み顧客23を訪問し商談を行なう。このとき、例えばフランチャイズ店の勧誘などであれば、商圈地図、競合先、人口構成、所得構成、消費支出、見込み客数、シェア率、採算性、開店までのプロセス及び費用などを予め記憶媒体16に収納するか、或はモバイルコンピュータ21に適当な演算ソフト及びデータを内蔵させておき、商談の場で顧客23に提示すれば、具体的でスムーズな商談が可能となる。なお、商談結果は、顧客データベース17にファイルして顧客管理に用いる。

【0012】

【発明の効果】

この発明によれば、以上のように、一定地域をほぼ網羅する電話番号データから、架電によって予め見込み顧客を抽出し、この見込み顧客の所在地を示す地図データを出力し、顧客データと地図データによって営業担当者が顧客を訪問し商談を行なうようにしたので、営業担当者の無駄な労力を省くことができると同時に、高い確率で商談を成功させることができる効果がある。

【図面の簡単な説明】

【図1】

この発明の営業支援システムのモデル例を示す線図

【図2】

営業支援システムのプロセスを示すフローチャート

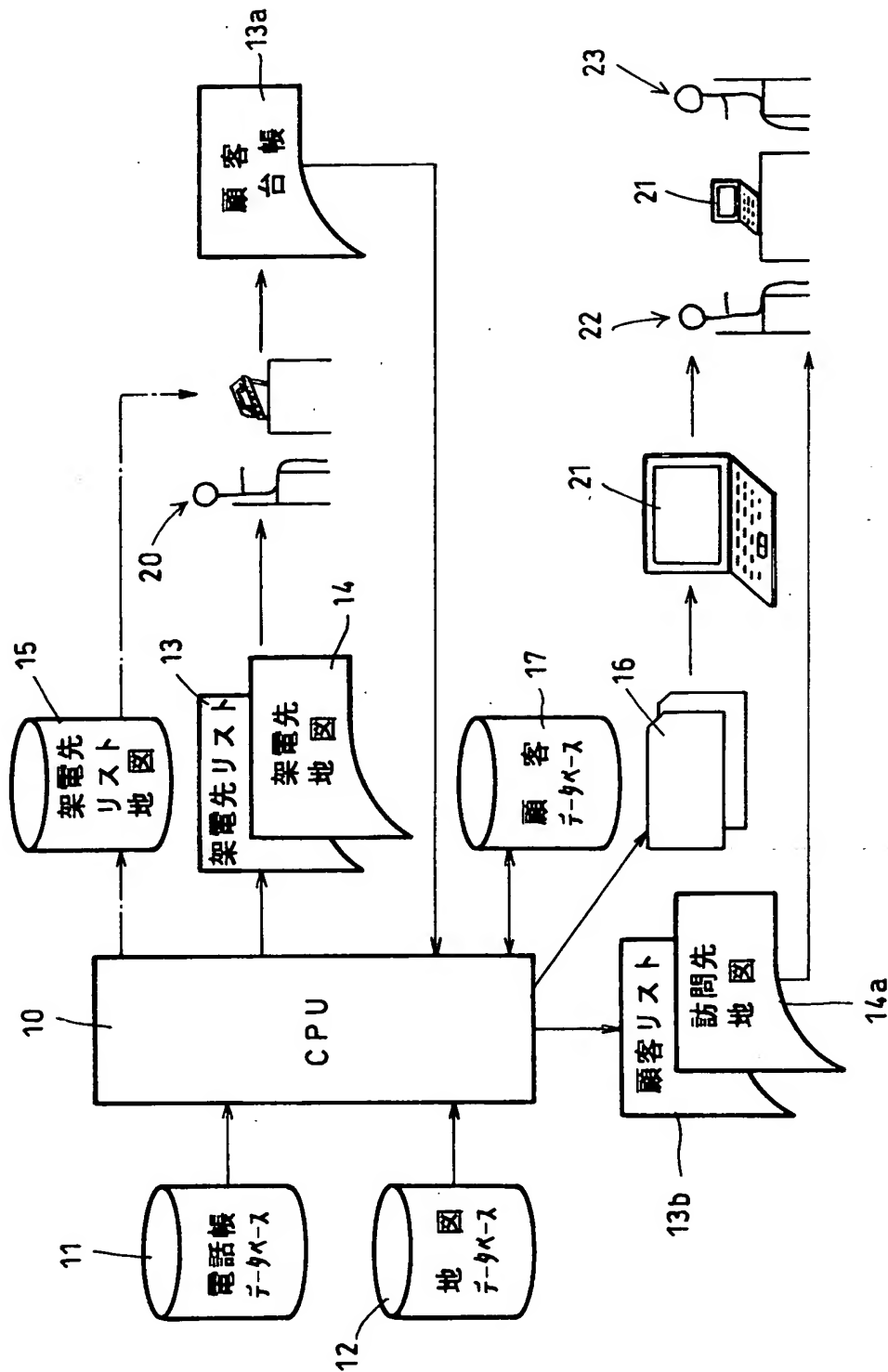
【符号の説明】

- 1 ～ 5 処理ステップ
- 1 0 中央演算装置
- 1 1 電話帳データベース
- 1 2 地図データベース
- 1 3 架電先リスト
- 1 3 a 見込み顧客台帳
- 1 3 b 見込み顧客リスト
- 1 4 架電先区域地図
- 1 4 a 訪問先地図
- 1 5 架電先リスト及び地図ファイル
- 1 6 記憶媒体
- 1 7 顧客データベース
- 2 1 モバイルコンピュータ
- 2 2 営業担当者
- 2 3 顧客

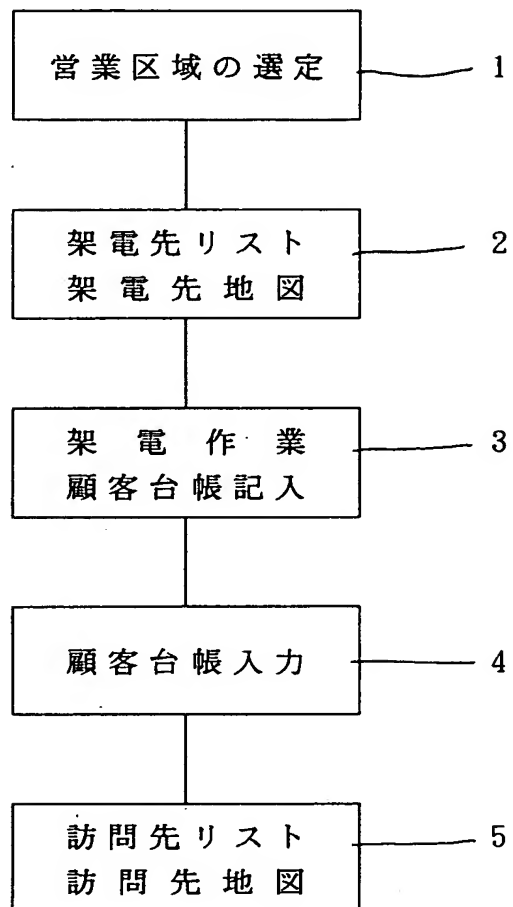
【書類名】

図面

【図1】



【図2】



【書類名】 要約書

【要約】

【課題】 予め見込み顧客を抽出した資料に基づいて営業活動を行なうようにした営業支援システムを提供することである。

【解決手段】 電話帳データベース 1 1 から一定区域内の架電先リスト 1 3 を作成し、これに基づいて架電作業を行ない見込み顧客台帳 1 3 a を作成する。この見込み顧客台帳 1 3 a と地図データベース 1 2 から見込み顧客リスト 1 3 b と訪問先地図 1 4 a 及び記憶媒体 1 6 を出力し、営業担当者 2 2 はこれらの情報に従って顧客 2 3 を訪問し、商談を行なう。

【選択図】 図 1

出 願 人 履 歴 情 報

識別番号 {501317984}

1. 変更年月日 2001年 8月 9日

[変更理由] 新規登録

住 所 大阪府大阪市住之江区御崎2丁目12番6号

氏 名 株式会社関塾